

# 2023年北师大版植树问题说课稿(模板5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 信贷年终工作总结篇一

20xx年是大关县农村信用社发展具有历史意义的一年，我们成功的施行柜员制，并度过过渡期，并发展了许多业务，如现代支付系统及农信银全面开通并取得预期效果。20xx年，对于我个人来讲也是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，我先后在寿山信用社从事信贷工作和记账会计工作，无论在哪个工作岗位，领导和同事给予了我许多工作和学习上的帮助，使我取得了长足的进步，一年来也有许多的工作值得总结：

几年工作，时常让我感叹我们社内确是人才济济，很多优秀的同志都在平凡中坚守和奉献，而业务发展也是风起云涌。宁可三日不食肉，不可一日不学习。形势催人紧。所以我注重提高自身综合素质和业务水平，增强遵章守纪意识和职业道德观念，惟有如此，才能与时俱进。今年重点学习了柜员综合业务系统操作规程、信贷培训、优质文明服务规范手册、贷记卡章程、等规章制度，同时能不断向实践学习、向同事学习。

提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期学习上级有关文件精神，加强自身业务学习和廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育。

(一)在贷款投放上，狠抓贷款投放风险管理。

进一步对信贷风险进行控制，严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，明确各环节主责任人职责。扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期的对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析。切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(二)加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

我社特别注重银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为信贷营销的对象，把信贷营销与营造文明信用生态环境相结合，通过诸如信用村、屯的文明信用创建活动，打造信用社独特的信贷营销品牌，有效支持农民农业产业结构调整 and 满足农民回乡创业的资金需求。

(三)大力盘活信贷资金，积极收回到逾期贷款，努力提高贷款收息率。

本镇农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度极大，但我能克服畏难心理。“切实落实以“包贷、包收、包管理、包效益”内部信贷岗位责任制，增加信贷人员的工作责任心，采取灵活多样的办法，积极清收贷款应收利息。

下半年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习和各项规章制度，力求上进，为完成20xx下半年年的各项目标任务，为大关县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，半年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

## 信贷年终工作总结篇二

时光悄然走过，工作的日子已经有了差不多半年了，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时光里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks[]有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是此刻的待遇。此刻我真的个性喜欢这份工作，因为在那里我能够实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

## 第一、我们要学会看人。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难到达你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

## 第二、我们要学会培养客户、留住客户。

我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎样才能抓住我们的上帝呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真比较两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。

“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行此刻的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。

还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务就应更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会立刻招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。

所以我们此刻开展了这样的工作，打下的“江山”我们务必要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮忙她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

### 第三、我们要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理潜力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时光，这样你才能更好地工作。虽然你的时光是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自我的贷户。还有一个，你务必学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自我的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自我负责。

### 第四、我们要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是十分有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先应对的是人，当你进入一个公司你不能立刻适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先务必在自我所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的情绪、带着用心向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自我温暖、和谐的家里一样幸福快乐。

应对顾客时，我们更好做好自我本职的工作，展现自我优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自我是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就持续和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

### 第五、往后专业知识、工作潜力和具体工作

- 1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜

力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时光里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改善措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自我的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，用心配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自我的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了必须的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改善。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

## 信贷年终工作总结篇三

首先要调查借款人和担保人的资信情况。一是内部调查，通过信贷管理系统、个人征信系统调查借款人、担保人和借款人亲属的信息、借款、担保情况和还款记录。通过公民身份证核查系统调查借款人和担保人身份的真实性。二是外部调查。根据借款人、担保人的居住地址、从事行业、个人透漏的信息等，看看有没有和他们熟识的同事、（或村两委成员）

村民、原有客户，通过他们，对借款人、担保人的情况做更广泛的了解。三是实地调查。一定要到借款人的家里和实际经营地点看一看，看看借款人的房子、生产设备、实际运转情况。查看借款人的生产经营证件。查看借款人的生产设备数量、账本（资产负债表可能没有，但日常经营的流水帐务记录应具备，没有的话就很成问题了），生产购销状况要了解，成本支出和盈利结构要了解，生产的采购渠道、销售渠道要了解，最好了解借款人生产的上游供应商和下游销售对象，打电话了解借款人和他们的往来情况以及评价。查看借款人的自有资金情况（可以要求查看他的存单等）和在银行信用社的存取记录。要了解借款人借款用途的真实性。了解借款人家庭成员状况尤其是他们的健康、收入等情况，估算借款人的家庭总收入和总支出。

我在这方面曾经产生的风险（虽然都收回了，但期间很是紧张）

- 1、信贷管理系统没上的时候，有个借款人在其他乡镇有20多万不良贷款，向我申请借款，因为有公务员担保，没有向相关乡镇的信用社咨询就发放了，最后不得不通过起诉收回。
- 2、有个借款人弄了别人的生产经营设备给我看，而我没有查看经营证照，更糟糕的是借款实际用途是还债（这一点由于调查不深入事后才了解到），更更糟糕的是贷款到期后借款人进了监狱。于是只好起诉担保人收回。
- 3、有些同事介绍的贷款，疏于防范，简化了程序。到期后难以归还，后悔莫及。其实同事的素质也不一样，有的根本不了解信贷的风险，或者吃人家几顿饭喝点酒就介绍贷款。
- 4、对于村委成员或者“能人”介绍的贷款，调查时有些大意，形成了很多让自己紧张的风险因素。有个客户经村委成员从我这里贷了款，结果因家庭矛盾自杀了。当然由于我贷款时态度比较好，这位借款人居然在自杀前提前还了钱。但这事

想想后怕。

5、对于领导们介绍的贷款，碍于面子发放，调查也不深入，期间也出现了很多潜在风险。

刚从事工作的时候，学制度，吃请是严格禁止的。但实际从事客户经理工作中，发现其实和借款人吃饭也有一点好处：可以进一步了解借款人和担保人。首先是酒后吐真言，酒喝多了，人的本性容易显露；其次是了解借款人的朋友圈。和你吃饭借款人一般是请比较不错的亲友来陪的，所谓“物以类聚，人以群分”，通过在酒桌上了解借款人的亲近好友，可以进一步了解借款人的本性。三是通过借款人的消费了解借款人，一般而言，对于太大方花样太多（吃了饭洗脚，洗了脚洗澡，洗了澡唱歌，唱了歌还没完）的借款人，我是心存警惕适可而止（对于很不像话的邀请坚决拒绝）的，遇上这种人，我的态度是不管调查的其他因素多好，我也坚决不放款，第二天我把你消费的钱打到你的存折上，全当我自己出钱了解了一个不合格的借款人。而对于贷款利息斤斤计较，吃饭时非常算计的人，我反而印象比较好。

吃饭的弊端更多，权衡利弊，吃不如不吃。和借款人吃饭的弊端：

1、贷款利息加上保险，贷款成本已经很高，而吃饭一般由客户掏钱，于心何忍？

2、客户请你吃饭，一般抱着“我请你办事才请你吃饭，吃了饭就要为我办事”的心理，如果拒绝贷款，他会觉得很吃亏，有些不咋地的会故意找麻烦。

3、吃人嘴短，吃了饭，调查时难免心虚放松条件。

4、制度不允许。



5、吃饭一般要喝酒，喝酒一般会误事。曾经设想过aa制或者自己付钱，但实际上行不通，客户付钱的速度一般比你快，自己付钱吧，单位又不给开费用。所以权衡利弊，客户请吃饭，坚决不去。至于贷前调查中收受客户礼物、娱乐这种事，坚决拒绝，为几百块钱的物品或消费而承担上万元甚至几十万的风险，傻子才做这种事。非常重要的一点：在办理贷款手续时，必须让借款人、担保人在《贷后检查表》《贷款、到期通知书》《贷款逾期催收通知书》《担保人履行责任通知书》上签字。贷后检查表填五张，签字盖章。目的主要是应付检查，防止被罚款。填好贷后检查表不代表不去检查了，只是手续上要事先完备，以防万一。贷款到期通知书一张。目的一是为应付检查，二是牵扯诉讼时效问题，可能成为法律要件。《贷款逾期催收通知书》填8张，逾期后两年内（超诉讼时效前），每个季度一张。一是应付检查；二是减轻责任，三是作为法律要件。自己的一个教训是贷款到期后逾期不还，借款人和担保人拒绝在催收通知和履责通知上签字盖章，从而眼睁睁看着诉讼失效而毫无办法。这些资料不要怕麻烦，一定要在办理贷款时就齐备，如果贷款逾期想再补，会非常难。借款合同、担保合同除会计上保留外，自己必须留一份。这个事儿陆x以前告诉过我，但我没当回事，现在看这是非常重要的。因为xx信用社居然把合同给弄丢了，没有合同，怎么起诉？职工介绍外人贷款的，除非找到两个以上无借款、无担保的正式公务员做担保，否则必须由介绍人担保，如果介绍人不能担保，不管是谁介绍的，贷款免谈。对于以恐吓手段申请贷款的，免谈，一律不办。原因很简单，他不会为贷不到款而使用卑劣手段。但如果你给他放了贷款，到期收不回起诉，他在压力下可能会狗急跳墙。现在拒绝申请贷款面临的风险，远小于以后还不上面临的风险。

借款人申请贷款时，要先提供借款人、担保人的住址和电话，先进行电话联系沟通，并进行实地调查，这样可以防止欺骗。包括借款人骗自己、也包括借款人骗担保人。借款人申请贷款而妻子等亲属不同意的，不予放贷款。原因很简单，最了

解借款人的，是他的亲属，如果他的亲属都不支持，你还能指望他的家人与他同心协力吗，而没有家庭支持的人，事业一般很糟糕。每个客户经理都会有一个自己的借款人圈子，这个圈子，应该是由讲求诚信、重视家庭、行为端正、事业成功的人来组成，你的借款人圈子会影响到你自己的行为和人生，不可不重视。不可否认，我干客户经理期间。较为接近、来往频繁的借款人圈子，素质较低，行为较差，事业也混的不怎么样。我假如再干客户经理，必须端正自己的行为，建立一个端正的圈子，离小人远一点。贷款管理中应该使用五级分类方式。但鉴于目前五级分类现状，可以采取账面一套五级分类帐，自己再私下建立一份五级分类帐的做法，以实现动态及时管理。

## 信贷年终工作总结篇四

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。

在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的一定的高度。

20xx年，在联社信贷科与信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

1、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的上门收款，旺季时深入到学校代收学费等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

2、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

3、积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持，全年累放贷款多万元，年底余额x万元，无一笔逾期。

二、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

三、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

1、提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到插卡、抽卡；从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜。

2、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。针对城区居民集中，贷款户身份证容易使用混乱的状况，我建议领导将贷户的证件按申请先后顺序登记名字、号码后，在城区信用社全部核查，确定无贷款后再办理手续。一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持到其他信用社核查，对于多户贷款者、垒大户者坚决不予办理。同时，为了更好的把关守口，我还通过关系，向有关单位的同志，学会了真假身份证的辨别能力，只要是假的证件，我一眼就能辨别出来，从而把好了信贷资产质量的第一道关口。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业科和信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

## 信贷年终工作总结篇五

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多一年，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想作如下总结。

第一、我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，

然而对于出生农村的我其实那都是小ks[]有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。第一、我们要学会看人。因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候

候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理。我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人。“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是。

第五、往后专业知识、工作能力和具体工作。

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓

创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工 作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正 确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这一年来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。

## 信贷年终工作总结篇六

一年来，本人认真贯彻\_金融改革的方针、政策，学习，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持为”三农”服务的宗旨，根据\_\_和上级下达的年度任务指标，带领员工开展各项工作。

本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关\_\_业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时定期组织员工学习上级有关文件精神，加强员工业务习，加强员工廉洁自律教育，法律教育和安全意识教育，使各项工作遵章依法运行。

努力健全和完善规章制度并狠抓落实、不仅按照上级规定的



执行，同时又能根据\_\_的实际制定相应的工作准则和业务考核办法，做到工作有制约，又有相互促进，达到各项工作顺利开展又取得一定的效益。

1、根据xx区域的经济特点，及时抓好存款组织工作，做到全员有任务，全员齐抓吸储存款。今年前三个季度，存款年增数稳居全区第一。

2、及时抓好”清非”化险和收息工作。年初做好”清非”总布署、总动员，根据季节性收入情况及时落实清收工作，并于对虾收入旺季组织了”百日清非”大行动，不良贷款得到了有效控制，效益得到了明显提高。

#### 四、效益业绩方面

年底存款余额x万元，净增额x万元，完成计划的x%[]各项贷款余额x万元，增加x万元，存贷x%[]控制在合理比例之内；不良贷款余额x万元，下降x万元，占比x%[]下降x个百分点；利润帐面数为x万元，（实际数为x万元）完成计划的x%[]

本人业务水平、管理能力不高，业务发展缓慢，不良贷款居高不下，清收速度缓慢，两呆贷款上升，潜在风险加大，有超比例贷款企业四户，资本充足率严重不足，账面\_万元的亏损额，办公条件，防范设施及员工生活条件、工作环境没有改善。

加强自身的业务理论学习，进一步提高业务水平和管理能力，加大”清非”力度，尤其是清收”两呆”贷款，努力扎实支持”三农”贷款，压缩大额超比例贷款，增收节支，提高经营效益，提高资本充足率和贷款抵补率，尽快降低和化解风险。

## 信贷年终工作总结篇七

伴随着20xx年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

### 一、问渠那得清如许，为有源头活水来

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

## 二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

## 三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

## 信贷年终工作总结篇八

时间悄然走过，工作的日子已经有了一年了，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想。

谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks[]有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝。

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢?贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢?因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真

管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

#### 第四、我们要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

#### 第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

## 信贷年终工作总结篇九

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，个性是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的职责心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而到达防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的潜力差带来的风险。三要敦促信贷人员务必及时掌握各项法律法规，个性是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际状况，在征得联社同意的前提下，对信用

社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作用心性。同时，明确职责贷款警戒点，当信贷人员职责贷款中不良贷款超过必须数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

透过半年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次到达1xx%□各位信贷人员年收入比普通员工高出5xx0元左右，能够说群众个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的职责比例，既杜绝将职责集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“群众清收”的形式主义现象，真正使贷款职责有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。

非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款职责人。

对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收职责应也由信贷岗位人员承担。

持续信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时光熟悉各种状况，并对信贷人员要带给通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和推荐。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不一样的状况进行专门学习，



透过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。

分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际状况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“务必将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作状况进行抽查回访一次，次次都构成纪录。透过贷后回访，使自身对全社的贷款状况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

## 信贷年终工作总结篇十

xxxx年，风险管理部在xxx党组的正确领导下，干部职工团结一心，工作中坚持务实、谨慎的办事原则，并积极进行业务创新，不断根据发展需要进行新措施、新制度的制定与实施，为xxxxxxx的发展起到了一定作用。现将我部室今年工作实际情况总结报告如下：一、注重思想素质培养，提高综合素质  
今年工作中，风险管理部干部职工在积极提高业务理论水平与业务操作能力的同时，通过学习与交流等方式加强了思想素质的培养。工作中能够较好的树立全局观念，面对困难大家能心往一处想、劲往一处使，针对具体业务，能够以集体利益为重，敢于表达自己的看法，在防范风险方面起到了积极作用。总体讲，经过一年的学习与锻炼，我部室的综合素质有了进一步的提高，队伍得到锻炼，为今后工作的向前发展奠定了队伍基础。二、加强有效措施的制定实施，扩大存

款规模针对今年我行存款工作出现的新问题，我部室在资金计划中及时调整思路，从考核制度、激励机制等方面着力营造全员组织存款的氛围，推动全区存款工作向前发展。为进一步提高各单位存款工作的积极性，我们根据业务发展需要，按照领导要求，以“重奖不重罚”为原则，进一步完善了存款奖惩制度，从内部制度入手使全区存款工作更具活力。

1、今年工作中，我们注重了对各支行存款工作的动态管理，密切关注各单位存款余额的变化情况，能够及时了解他们遇到的困难与问题，并制定有效措施。三、加强信贷管理，优化信贷结构，进一步提高资产质量今年，我部室在做好资金投放工作的同时，将工作重心放在风险管理方面，加强贷款审查和风险监控，深化贷款的整体管理工作；更新信贷管理观念，全面推行贷款五级分类工作；提升信贷管理电子化水平，深入做好信贷管理系统的上线工作；加强客户经理队伍管理，完善客户经理考核办法；加强业务创新，拓展信贷品种；完善信贷业务流程，严肃信贷纪律，充分发挥了部室职能，在xxx整体风险管理中发挥了重要作用。

2、贯彻落实“审贷分离”制度，加强风险管理。我部室认真落实贷款审查的工作职责，坚持审查中的独立性，对公司业务部报送的企业流动资金贷款、支行报送的超权限农户贷款手续资料，严格审查其基本要素、主体资格、贷款用途等方面的合规合法性；审查核定客户信用等级，分析、揭示企业的财务风险、经营管理风险、市场风险等，提出风险防范的措施；通过经营决策系统查询和二次调查，严格防范农户多头贷款。根据审查结果，提出明确的审查意见。审查同意办理的，提交xxx贷审委审议。对于不符合国家产业政策和信贷政策的贷款，决不做“好好先生”，严格按照规定退回，防范信贷风险。在贷审委指导和要求下，进一步完善贷款审议制度，按照“一人一票”的原则，印制《贷审委审议用票》，做好贷审会会议记录，根据会议记录和表决结果，报送有权审批人决策，对需上报咨询的贷款，按要求上报大额贷款咨询委员会

咨询；对公司业务部填制的信贷合同、借款凭证及抵、质押登记手续严格审查，防范操作风险；全面做好贷款的风险监测和控制工作，及时分析信贷资产质量变化的原因和趋势，提出加强风险管理的措施，在信贷的审查环节和整体管理中，力争将风险降至最低。

3、高标准、严要求，全面做好五级分类工作□xxxx年风险管理部在xxx风险管理委员会领导下，克服客户信息不对称、信贷管理电子化水平落后、信贷人员素质相对不高等困难，树立信心，强化集体意识，全面推进贷款四级分类向五级分类的整体过渡。我部多次举办贷款五级分类培训班（会），使五级分类人员熟练掌握了五级分类的内涵、核心定义、分类标准、分类程序和分类方法。下发了五级分类实施方案和实施细则，制定了分类整体计划，明确了各类贷款尤其是损失类贷款的分类要求，为五级分类工作奠定了良好的制度基础。对各部门、支行的分类权限和应承担的职责进行了明确分工，根据上级部门对五级分类过程中提出的要求，及时传达并积极整改。成立了贷款五级分类督导组，以风险分类工作的及时性、准确性和操作规范性为原则，定期对辖内xxx分类工作进行检查督导。与其他部门密切配合，及时解决分类中遇到的电脑、打印机等电子化设备不足问题。按照风险管理委员会授权，对贷款分类结果进行认定，并对需上报的贷款分类结果提出审核意见。做好分类资料收集工作，要求借款人、担保人的各项资料必须收集齐全；超过支行认定权限的必须填列相关资料上报xxx□贷款列入损失类的，必须由贷款管理人出具书面报告上报xxx认定。同时根据上级文件和通知精神及时进行整改，确保五级分类工作的准确性、真实性。在风险管理委员会领导下，我部室人员以积极进取的态度，求真务实的作风，顺利完成了x月-x月末的季度贷款五级分类，并使其成为一项长期性、持续性的工作。贷款五级分类工作不仅真实揭示了资产质量，更重要的是通过五级分类实践操作，信贷工作人员的风险预测、风险分析和风险防范能力普遍有所提高，素质有所增强；树立了第一还款来源作为偿还债务

最有保障来源的信贷管理观念，有利于形成“识别风险-发现问题-及时举措-改进信贷管理”的良性循环，为进一步改善信贷管理、提高风险防范水平、提高信贷资产质量奠定了坚实基础。

4、做好企业信用信息基础数据库录入和信贷管理系统上线工作，提升金融电子化水平。今年是我行金融电子化建设的重要一年，一是人民银行原有的银行信贷登记咨询系统向企业信用信息基础数据库逐步转换，我部室统一组织，精心安排，分发挥吃苦耐劳的精神，加班加点，顺利完成了我行企业客户信息录入和系统转换的各项任务要求。数据库的建成和运行，将有利于我行与其他金融部门加强协作，在企业信贷方面实现更充分的信息共享，进一步防范信贷风险。二是全市农村xxx信贷管理系统上线运行。推广应用信贷管理系统，是农村xxx信贷业务电子化管理的重要举措，为按时完成市办计划部署，我部室多次组织培训，使相关信贷、会计人员熟练掌握数据采集、移行、贷款业务办理等方面的知识，为按时完成信贷管理系统上线的各阶段任务目标打下了良好基础。针对数据采集、移行和业务办理中出现的相关问题，及时反馈市办解决，确保信贷业务的正常办理。信贷管理系统正式上线以来，通过我部室和基层信贷人员的共同努力，充分发挥了其加强贷款管理，防范多头贷款、违规贷款、跨社区贷款的积极作用，必将有利于今后我行整体信贷资产质量的提高。

5、完善客户经理激励机制，强化制度激励效应与约束力。本着责权利统一的原则，进一步完善了客户经理考核办法，根据客户经理管理贷款的质量，确定不同级别的考核工资提取比例，进一步提高了客户经理承担风险与收益的透明度与可预见性，使客户经理个人收入与工作强度及工作质量的联系更为紧密，考核制度的激励作用得以有效发挥，客户经理尤其是下岗客户经理加强贷款管理和收贷收息的积极性明显提高。制度本身对小额贷款风险的消化、控制能力得到进一步加强，成为小额信贷业务健康发展的重要制度基础。